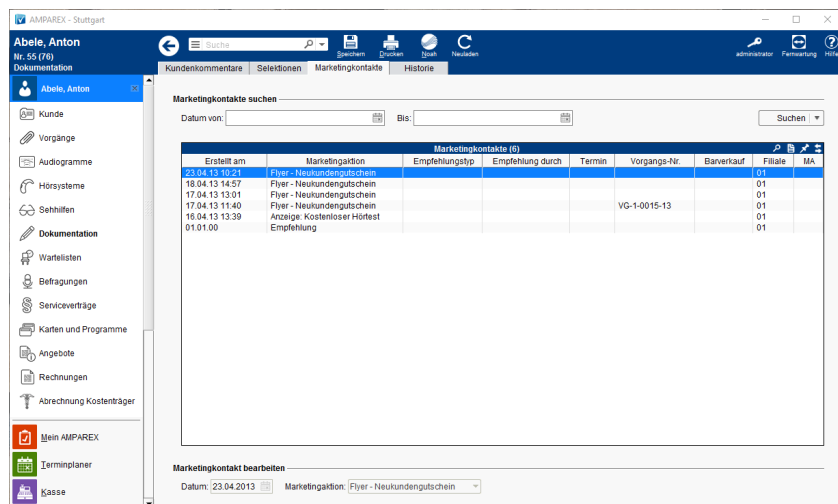


Marketingkontakte | Kunde

Anzeige aller Marketingkontakte zum Kunden, sodass hier nachvollzogen werden kann, bei welchen Aktionen der Kunde mitgemacht hat. Diese können dem Kunden aus verschiedenen Bereichen zugewiesen werden. Ein Marketingkontakt kommt immer dann zustande, wenn ein Kunde aufgrund einer von dem Unternehmen durchgeführten Marketingaktion mit dem Unternehmen in Kontakt tritt. Ein Marketingkontakt findet auch dann bereits statt, wenn noch keine direkte Kaufabsicht besteht. D. h. ein Kontakt kann auch dann schon bestehen, wenn der Kunde neu angelegt wird oder ein Termin mit einem bereits existierenden Kunden erstellt wird. Ferner wird ein Marketingkontakt erzeugt, wenn der Kunde über einen Serienbrief mit einer Marketingaktion angeschrieben wurde [Gespeicherte Selektionsergebnisse | Auswertungen](#).

Auf der Kundenübersicht sieht man lediglich den letzten Marketingkontakt eines Kunden.



Funktionsleiste



| Schaltfläche | Name | Beschreibung |
|--------------|-----------|---|
| | Speichern | Wurden Daten in der Maske ergänzt, verändert oder gelöscht, werden damit die Änderungen in die Datenbank gespeichert. |
| | Drucken | Schlägt standardmäßig Dokumentvorlagen vom Typ 'Kundendokument' vor. Die Dokumentvorlagen können jederzeit angepasst werden (siehe auch Dokumentvorlagen (Stammdaten)). Es können auch eigene Dokumentvorlagen verwendet werden. |
| | Noah | Ist auf diesem Arbeitsplatz NOAH eingerichtet (Akustik), werden die Noah Daten des Kunden geöffnet und es kann z. B. eine Messung durchgeführt werden. |
| | Neuladen | Wurden auf einem anderen Arbeitsplatz Arbeitszeitdaten geändert oder erfasst, können diese Daten nachgeladen werden, ohne die Maske neu aufzurufen. |

Maskenbeschreibung

- i** Marketingkontakte können an verschiedenen Punkten in AMPAREX ausgewählt werden. Ein versehentlich ausgewählter Marketingkontakt kann innerhalb von 24h noch geändert werden. Danach nicht mehr. Ein Wechsel ist dann nur nach der Anzahl der Tage, wie lange der Marketingkontakt gültig ist, möglich [Marketing | Filialverwaltung](#). Davon ausgenommen sind Benutzer der Berechtigungsgruppe 'Administrator', diese dürfen den letzten Marketingkontakt eines Kunden jederzeit ändern.

Marketingkontakte suchen

| Schaltfläche | Beschreibung |
|--------------|---|
| Suchen | Über der Tabelle kann nach einem Datum von Marketingkontakten gefiltert werden. Ferner können die Suchparameter wieder entfernt werden (Felder vorbelegen). |

Marketingkontakte bearbeiten

Marketingkontakte | Kunde

| Maske | Beschreibung |
|-----------------|--------------|
| Datum | |
| Marketingaktion | |

Erstellung eines Marketingkontaktes

Ein Marketingkontakt kommt immer dann zustande, wenn ein Kunde aufgrund einer von dem Unternehmen durchgeführten Marketingaktion mit dem Unternehmen in Kontakt tritt. Ein Marketingkontakt findet auch dann bereits statt, wenn noch keine direkte Kaufabsicht besteht. D. h. ein Kontakt kann auch dann schon bestehen, wenn der **Kunde neu angelegt** wird oder ein **Termin/Vorgang** mit einem bereits existierenden Kunden erstellt wird. Auch an der **Kasse** kann ein Marketingkontakt stattfinden.

Wir versuchen, Sie möglichst wenig mit der Auswahl eines Marketingkontakts zu belästigen. Zudem steigt die Ungenauigkeit bei statistischen Auswertungen, wenn Sie nachträglich die Auswahl einer Marketingaktion ändern. Daher soll, wenn möglich, ein bestehender Marketingkontakt innerhalb eines gewissen Zeitfensters weiterverwendet werden.

| | Beschreibung |
|-----------------------|---|
| Neukundeanlage | In Abhängigkeit von der Filialketteneinstellung 'Filialverwaltung Marketing' Bei Neuanlage eines Kunden ist die Auswahl einer Marketingaktion erforderlich' wird der Anwender aufgefordert bei der Anlage eines Kunden eine Marketingaktion auszuwählen. Da an dieser Stelle nicht jede Marketingaktion Sinn macht wie z. B. Kundenansprechen, können Marketingaktionen über die Option 'Marketingaktion Nicht für Neukunden' ausgeblendet werden. |
| Termin | In Abhängigkeit von der Filialketteneinstellung 'Filialverwaltung Marketing' Termentypen, die eine Auswahl einer Marketingaktion erfordern' muss ein Marketingkontakt zum Termin gewählt sein. Beim Anlegen eines Termins wird geprüft, ob bereits ein Marketingkontakt vorhanden ist, welcher weiter genutzt werden kann. Dieser muss innerhalb des Zeitfensters 'Filialverwaltung Marketing Anzahl Tage, innerhalb derer kein neuer Marketingkontakt angelegt wird' angelegt worden sein. Die zugehörige Marketingaktion muss dazu nicht mehr aktiv sein (Ende Datum). Eine weitere Möglichkeit ist, dass der Kunde in einer Selektion enthalten ist, welche mit einer Marketingaktion verknüpft ist (Der Kunde wurde z. B. angeschrieben). Die Selektion darf allerdings nicht älter als einen Monat sein, sonst wird diese nicht mehr berücksichtigt. |
| Vorgang | Die nächste Möglichkeit ist die Verwendung eines Marketingkontaktes eines offenen Vorgangs. Existiert ein Vorgangsschritt 'Marketingaktion auswählen', kann ein Vorgang mit einer Marketingaktion verknüpft werden. Beim Anlegen des Vorgangs wird geprüft, ob bereits ein Marketingkontakt vorhanden ist, welcher weiter genutzt werden kann. Dieser muss innerhalb des Zeitfensters 'Filialverwaltung Marketing Anzahl Tage, innerhalb derer kein neuer Marketingkontakt angelegt wird' angelegt worden sein. Die zugehörige Marketingaktion muss dazu nicht mehr aktiv sein (Ende Datum). Eine weitere Möglichkeit ist, dass der Kunde in einer Selektion enthalten ist, welche mit einer Marketingaktion verknüpft ist (Der Kunde wurde z. B. angeschrieben). Die Selektion darf allerdings nicht älter als einen Monat sein, sonst wird sie nicht mehr berücksichtigt. |
| Kasse | <p>Bei einem Kassiovorgang mit ausgewähltem Kunden wird, wenn möglich, automatisch ein Marketingkontakt erzeugt. Hierzu wird geprüft, ob bereits ein Marketingkontakt vorhanden ist, welcher weiter genutzt werden kann. Dieser muss innerhalb des Zeitfensters 'Filialverwaltung Marketing Anzahl Tage, innerhalb derer kein neuer Marketingkontakt angelegt wird' angelegt worden sein. Die zugehörige Marketingaktion muss dazu nicht mehr aktiv sein (Ende Datum). Eine weitere Möglichkeit ist, dass der Kunde in einer Selektion enthalten ist, die mit einer Marketingaktion verknüpft ist (Der Kunde wurde z. B. angeschrieben). Die Selektion darf allerdings nicht älter als einen Monat sein, sonst wird diese nicht mehr berücksichtigt.</p> <p>Wird ein Kunde in der Barkasse ausgewählt, dem ein Marketingkontakt mit Rabatt zugeordnet ist, wird dieser Rabatt in der Barkasse gesetzt (aktiviert). Ist dem Kunden noch kein Marketingkontakt zugeordnet gewesen, aber wurde er mit einer Marketingaktion mit Rabatt angeschrieben, dann wird ein entsprechender Marketingkontakt erzeugt und der Rabatt wird in der Barkasse gesetzt.</p> |

Siehe auch ...

- [Marketingkontakte | Kunde](#)
- [Marketing | Stammdaten](#)
- [Gespeicherte Selektionsergebnisse | Auswertungen](#)